

FORMATIONS BUSINESS ADAPTÉES À UN ENVIRONNEMENT EN PERPETUEL CHANGEMENT FACE AUX ENJEUX ECONOMIQUES ET TENDANCES À L'INNOVATION

■ PRÉVENTION ET GESTION DES RISQUES PSYCHO-SOCIAUX / 2 JRS

- Prévenir le harcèlement, le stress, le burn-out
- Gérer les tensions et incertitudes au travail
- Comprendre les mécanisme du stress et les émotions
- Détecter et gérer les conflits interpersonnels et dans son équipe

Tout public.

■ GÉRER LE CONTEXTE INTERNATIONAL / 1 JR

- Manager dans un contexte interculturel

Tout public.

■ SAVOIR, COMPRENDRE ET MAÎTRISER POUR MIEUX NÉGOCIER AVEC LE BANQUIER / 2 JRS

- Connaître les principales techniques financières et les marchés
- Négocier de manière professionnelle avec le banquier
- Identifier et maîtriser les enjeux et les contraintes réciproques
- Savoir établir le cadre de cette négociation et s'y préparer

Public : Chefs d'entreprise, cadres, dirigeants.

■ OPTIMISER LA NÉGOCIATION ET ÉLABORER LE CONTRAT COMMERCIAL / 1 JR

- Se familiariser avec les étapes de la négociation
- Connaître les règles juridiques essentielles
- Sécuriser le contrat

Public : Ce module pédagogique s'adresse aux professionnels (gestionnaires, commerciaux, chargés d'affaires) ou aux particuliers qui recherchent les meilleurs outils de la performance commerciale.

■ FORMATION DE FORMATEUR / DE 3 À 4 JRS

- Préparer et mettre en place une séquence de formation
- Préparer le cadre et un environnement adapté
- Adapter sa formation aux intervenants
- Faire comprendre les méthodes pédagogiques
- Savoir créer des interactions et susciter les échanges

Public : Chefs d'entreprise, cadres, dirigeants, toutes personnes amenées à conduire des réunions.

■ PRÉVENIR LE STRESS AU TRAVAIL / 1 JR

- Apprendre à se prémunir du stress au travail
- Prendre conscience de ce stress et apprendre à le transformer

Tout public.

CONTACT

→ **Alix VIE**
Directrice BSBC

→ **Jean-Claude PIZON**
Responsable
Développement

39 Avenue Julien Panchot
66000 Perpignan Cedex

Tél. 04 68 56 57 76
Fax 04 68 56 82 52

bsbc@bonsecours66.com

■ DIAGNOSTIC EXPORT, ÉTUDE DE MARCHÉ, VEILLE CONCURRENTIELLE / 2 JRS

- Analyse des forces et faiblesses et environnement externe (étude pays, secteur, marché).

Public : Chefs d'entreprise, cadres, assistants... Toute personne en charge d'initier ou de développer une approche internationale.

■ GÉRER LA DIMENSION FINANCIÈRE DES OPÉRATIONS INTERNATIONALES / 1 JR

- Savoir réduire les risques majeurs en commerce international
- Le risque de non paiement et de change :

Public: Chefs d'entreprises, directeurs export, directeurs financier, assistant export. Toute personne amenée à commercialiser un produit à l'étranger.

■ LA FIXATION DU PRIX SUR LE MARCHÉ ÉTRANGER / 1 JR

- Déterminer de façon précise le prix d'offre à l'export

Public : Chefs d'entreprise, directeurs export, assistants export... Toute personne en relation avec le commerce international.

■ LA DÉMARCHE COMMERCIALE / 2 JRS

- Les outils de la prospection directe et indirecte

Public: Chefs d'entreprise, directeurs.

■ NÉGOCIATION COMMERCIALE / 1 JR

- Être force de proposition et savoir convaincre pour mieux vendre

Public : Salariés, cadres, chef de projet.

■ ENJEU RÉVISION BUSINESS MODEL POUR UNE PERFORMANCE DURABLE / 1 JR

- Revisiter votre Business model pour une performance durable dans un environnement turbulent (Exploration des outils de pilotage stratégique et des modes de développement de l'entreprise)

Public : Chefs d'entreprise et cadres dirigeants.

■ MANAGEMENT DES CADRES / 1 JR

- Les clés d'un management performant de votre encadrement (Comment motiver, impliquer et fidéliser les meilleurs talents).

Public : Chefs d'entreprise et cadres dirigeants.

■ COMMUNICATION, RELATION INTERPERSONNELLE / 3 JRS

- Comprendre les bases de la communication interpersonnelle
- Améliorer votre communication interpersonnelle
- Développer son Intelligence Émotionnelle

Tout public.

■ COMPRENDRE UN BILAN ET UN COMPTE DE RÉSULTAT / 2 JRS

- Permettre aux participants une analyse de leur activité par la compréhension de deux états comptables. Explications, exemples, exercices, échanges permanents seront fournis aux participants.

Tout public.

